



大商新玛特总店 “奔驰之夜”将璀璨启幕



“奔驰之夜”盛典即将开幕

5月21日,大商新玛特郑州总店将迎来一场面向高端客户的“奔驰之夜”专场盛宴。

当日17时~23时,在短短的6个小时内,这家郑州市高端百货商场将举行璀璨耀眼的2010新车发布会、豪车美女时尚秀等活动,期间,全场闭店,“只

服务10000名尊崇顾客”。

“我们已经从全场重点遴选出53个一线品牌,在‘奔驰之夜’活动期间,针对他们进行巨大投入,出台专门政策,放弃商场应得利润,让利于特邀函而来的顾客。”大商新玛特总店副总经理李敏告诉记者,“这53个品牌,大多在郑州开业以来几乎没有或少有折扣活动。但是这一次,他们将会有不同

程度的惊喜折扣、让利活动。”

这场盛会,尤以都彭、鄂尔多斯、富安娜三大联盟品牌领衔主演。“由于商场的让利,我们将拿出郑州开业以来的最大折扣、让利,来参加这一活动。”都彭男鞋代理商表示。

受邀而来的嘉宾,除了可以享受一线品牌的折扣、让利和目睹首次亮相的奔驰新款车之外,还可以亲临豪华别墅室内展现现场,领略品位生活。也可赴克拉钻、典藏珠宝、珍藏腕表奢华展上,欣赏和挑选自己钟意的佳品。还可参加三星3D电视新品上市现场体验活动等。

这一场盛宴,一个引人注目的亮点是“准空姐”服务,航空空乘专业大学生微笑着迎宾及专柜真人秀,将为顾客带来不同的服务享受。

再次点燃品牌深度营销

在这场活动中,商场、品牌供应商、消费者、联盟单位等多有参与的链条环节,都将形成多方共赢的态势。

“大商新玛特总店从开业之初,便以旗舰店的姿态,鲜明定位高端百货,其对国际一线品牌的追求和引进,对高端消费群体的吸纳和关注,引人注目。而自完成大规模的品牌调整后,高端定位更趋明确,品牌种类更趋丰富,商场布局更具张力。这一场活动,将会让更多高端消费群体零距离接触



到我们的品牌和服务,让更多高端消费者形成到这里购物的习惯。”李敏不无自信地说。

作为联盟单位,无论是奔驰,还是别墅、钻石珠宝以及银行等,均收获了在“最好的地点、最好的人群、最好的时机”中,展示与自我推介的机会。

李敏认为,作为高端百货,新玛特总店的营销思路将会转型,今后不再反复搞“劳民伤财”的全场大活动、大促销,而将进行小范围的“精准营销”。以这次拿出的53个品牌为例,仅仅占商场所有品牌的八分之一。

事实上,对于品牌深度营销,新玛特总店在五一期间已经小试牛刀,并取得佳绩。“五一”期间,商场重点选取世界三大休闲鞋类品牌之一的爱步,以其专场活动吸引了络绎不绝的人流。这一单个品牌,短短7天内就创下了260多万的销售佳绩,创下了该品牌销量之最。

这也验证了大商营销转型的成功。正如李敏所言,对于高端百货而言,完全符合二八定律,即20%的顾客贡献80%的利润,20%的品牌占有80%的消费群体。

“营销应该为谁而做?应当为品牌供应商而做。只有全力服务品牌,精准营销,才能收获商场的利益和顾客的满意。”

本报记者 赵佳

3G商用一周年 城市生活更美好

本报记者 赵羲

5月17日即将到来,这是国际电信联盟成立145周年的日子,“信息通信技术让城市生活更美好”成为今年电信日的主题。同时,这也是3G商用一周年的日子,这一重合也使今年电信日的主题更加实至名归。

5月17日,在2009年的这一天,中国三大运营商的3种制式标准3G业务全部正式投入运营。我们可以回顾一下三者一年来的成绩。2009年,中国移动成功发展500万TD用户,同时打破终端的瓶颈,与黑莓和诺基亚达成合作协议。在稳步发展TD的同时,也已启动上海世博会TD-LTE试验网建设,提前布局4G市场。2009年中国电信将旗下移动用户数量翻了一番。同时,根据工信部公布的2009年11月数据,中国电信在全国3G用户总数中成功地占有最高份额。中国联通手握两张大牌——WCDMA和iPhone。WCDMA的成熟度是CDMA2000和TD-SCDMA所难以相比的,以iPhone为代表的明星手机也引人注目。

专家指出,信息通信技术在社会发展过程中扮演了重要角色,在不断改变世界联络方式的同时,还通过长期可持续发展,为人们特别是为我们社会中的最弱势群体过上更美好的生活创造着各种机会。在城市,信息通信技术正日益改变生活方式和行为模式,促进贸易和商业增长,完善管理和市政服务,并通过发展快速移动和固定通信变革娱乐方式。

3G时代的到来,加速了信息通信技术改变生活的进程。以郑州移动推出的无线城市为例,城市主干道实时监控已投入使用,电子政务、电子票务等快捷服务进入我们的视野,基于3G技术二维码等新兴产业正在兴起。不久的将来,我们足不出户就可应用移动提供的“无线城市”服务,轻松查询天气预报、税务、社保、公积金信息、家庭水电及煤气费开支情况,可以通过手机看电视、电影、新闻,搜索吃喝玩乐、衣食住行等各方面的信息资讯,只需一部手机就可轻松乘公交、购物等,尽享都市快捷生活。据悉,这一生活离我们不到5年,触手可及。

在这个意义上说,信息通信技术改变了世界,帮助我们以更加舒适、更加便捷地方式生活、工作和娱乐,一点都不夸张。

同时,我们也需要看到,刚刚实现的3G并未达到全盛时代,可以说还有很长一段距离,无论是技术、应用,还是客户。同时,大众所享受到的业务类型和终端形态并不平均,一小部分人已经进入3G时代,另一部分人还在熟悉2G时代的通话和短信,即使于城市而言,全面均衡的信息生活也是奢望。

“革命尚未成功,通信行业仍需努力。在美好城市的愿景中,一个全新的信息服务时代正在开启,而它的全面到来,则仍需通信行业和社会一道努力,希望它就在不远处。”

商情资讯

诺基亚将与河南联通深度合作 新入网联通3G用户免费“乐随享”

本报讯日前,诺基亚“天下玩乐令”大型消费者活动来到河南,诺基亚与河南联通高层一起宣布将进行深度合作。在此期间,河南联通3G新入网用户均可享受为期一年“乐随享”服务数据流量免费的优惠,为河南消费者带来实惠的数字音乐服务。

据悉,“乐随享”服务由深圳市华动飞天网络技术开发有限公司提供,它向国内音乐爱好者提供一年之内在海量国内外曲库中免费并无限次下载正版音乐的服务,并且不会受到数字版权限制。诺基亚北方区运营商业总经理李胡骄表示:“让人们随时随地享受自己所喜欢的音乐,这是诺基亚音乐终端与‘乐随享’服务共同打造数字音乐解决方案的初衷。”

河南联通总经理王祖益亲临现场,代表河南联通对此次活动的举办表示祝贺。他表示:“相信联通3G精彩的使用体验、丰富的功能应用和美妙的感知,会让更多的消费者亲身感受到3G将要给我们工作和生活带来的积极改变,引领每一位消费者进入崭新的3G时代。”(赵羲)

叶公酒深圳寻亲

本报讯近日,借深圳市南山区桂庙村叶氏宗祠重建落成之机,河南叶公酒业有限公司奉上叶公酒,款待桂庙村叶氏后裔与来自海内外的叶氏宗亲1300余人,叶氏族人们对来自老祖先家乡的“叶公酒”倍感亲切,并对其品质、口感交口称赞。

天下叶氏,始于河南叶县。真实的叶公并非“叶公好龙”寓言中的叶公,而是春秋时期伟大的政治家、军事家、思想家,是天下叶姓始祖。近年来,在叶氏祖地——河南叶县已成功举办了三届世界叶氏联谊会,由此,叶公后裔和叶氏祖庭互亲互爱、和谐和睦的亲情联系愈加紧密。始建于1973年的叶公酒厂近年来以“传承叶公文化,弘扬叶公精神”为企业宗旨,以酒为媒大打姓氏文化牌,努力将叶公酒打造成叶县和世界叶氏宗亲联谊交流的一个文化纽带,在海内外叶氏族群中深受欢迎。

据叶公酒业高级顾问李策介绍,今年4月,叶公酒业成立了叶公文化产业研究会,在深圳设立了联络窗口,与总部设在深圳的世界叶氏联谊会建立了紧密联系,一方面积极部署叶公酒叶氏宗亲营销网;另一方面为筹建叶县“叶公文化园”及筹办叶公文化产业系列项目招商引资,取得立竿见影的效果。(屈媛媛)

杜康

另一重意义上的国酒

“五一”之前,洛阳杜康控股有限公司市场部的一哨人马进驻郑州,会同杜康郑州分公司一起,为即将到来的5·18会议做倒计时的攻坚筹备。

在杜康品牌运作史中,五一八是个吉利数字,自2000年开始,每年5月18日召开的全国经销商联谊大会上,新品面世、新政出台、奖励兑现、现场订货……酒旗猎猎迎风,基本可视作一次杜康攻城的誓师大会。

年年此时有新意,今年新意更不同。这种感觉从今年3月赴成都参加糖酒会上即显端倪,与去年同期还分片守城、不相统属的伊川杜康、汝阳杜康两家企业来说,如今镜合璧全,两个杜康走向了真正的统一,实现了统一财务、统一管理、统一动作、统一市场、统一价格的“统一步履”。

若谓酒祖杜康,出生地、造酒处也好,任职也罢,对于后世的酒人来说,无论如何争辩,对于先祖的膜拜却是一致的,大家都知道这是一块金字招牌,然而在相当长一段时期,由于“一家注册,多家使用”,特别是同处洛阳境内,不到15公里的两个酒厂长期纷争,错过了一次又一次发展良机,逐步式微。

说到这里,在继续文章的时候,我们不得不说,杜康控股有限公司是杜康新势力、新形象的出现,是一个凤凰于飞的涅槃,杜康控股掌门人李晋州说,正是酒祖杜康这块金字招牌和厚重的文化吸引力,才使得投资人决心不吝巨资合并两家的有形和无形资产。

用中国的戏曲、电影、诗歌、小说等任何一种文艺表现形式,对杜康文化进行挖掘、整理,杜康都会熠熠生辉,从牧羊原野、委之空桑到破解酿酒之谜、造出林酒,从平王赐封、刘伶酿酒到何以解忧、惟有杜康,从尊为酒神酒祖到田中访华、总理批示……泱泱美酒陈酿于古往今来的历史长河中,酒对明白,纵贯古今。

商机是什么,通俗地说,商机即是产品的文化、品牌等属性特点击中了人心中最柔软的那一部分,使之共振共鸣,进而产生消费欲望,深谙此道的新杜康决策层正是看中了这一点,才以其淳朴、悠久、自然的酒祖文化为依托,精心诠释中华四千年的厚重酒文化,着力打造“酒祖杜康”的品牌理念,将高贵与文化熔于一炉,将传统品质与跨越发展有机结合,新班底如何?新措施怎样?新酒品又有何特点?

5月18日,让天下共鉴!

王见宾

广汽 HONDA

Accord 雅阁 | ODYSSEY 奥德赛 | CITY 锋范 | FIT 飞度

手续费
利息



购车通道0障碍
第八代雅阁、锋范轻松“贷”回家

凡于2010年6月30日前,参加广汽本田联合建设银行、招商银行举办的“分期付款”和“车购易”活动,均可获得第八代雅阁、锋范信用卡购车大优惠。长达12期、18期的还款期限,还可免利息免手续费,让你轻松把车“贷”回家。

活动开展区域 建设银行信用卡开设“分期付款”车贷业务的全国大中城市(海南、西藏除外)
招商银行信用卡开设“车购易”车贷业务的全国30个重点城市(详情请咨询广汽本田全国各大特约店)



广汽本田北环特约销售服务店

销售热线: 88881111 售后热线: 88883333
24小时救援电话: 15803719595



名酒江湖
追寻酒人踪迹
瞩目酒市风云

浓酱兼香型白酒代表
团购热线: 65639868

白云边
中国驰名商标 特约刊登